

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan sudah sangat umum terjadi dalam dunia bisnis, persaingan bisnis yang ketat menuntut setiap perusahaan untuk saling berkompetensi, sehingga setiap perusahaan perlu memperhatikan kuantitas, kualitas, dan waktu yang telah tercapai dan efisiensi yang dapat dinilai dari segi besarnya sumber/biaya untuk mencapai hasil dari kegiatan yang dijalankan dalam pendayagunaan sumber daya, untuk itu perusahaan harus mempunyai strategi yang tepat untuk mencapai tujuan tersebut. Hampir semua perusahaan di Indonesia baik perusahaan jasa maupun perusahaan manufaktur telah mengalami dampak dari krisis ekonomi. Ada beberapa hal yang menjadi ancaman kelangsungan hidup perusahaan. Salah satunya adalah daya beli masyarakat yang semakin menurun.

Harga pada suatu perusahaan jasa sangat mempengaruhi volume penjualan. Pengusaha perlu memikirkan tentang harga jual secara tepat karena harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para pembeli untuk membeli atau menggunakan jasa tersebut, penetapan harga jual yang tepat tidak selalu berarti bahwa harga harus di tetapkan rendah atau serendah mungkin karena banyak konsumen yang mempertimbangkan harga dalam memakai sebuah jasa yang ditawarkan. Industri jasa yang sudah ada saat ini memiliki beberapa variasi yang dikembangkan setiap perusahaan, contoh pada perbandingan harga UD. Sumber Damai Blitar dengan Pesaing sesuai dinamika yang terjadi pada sektor jasa.

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang di hasilkan oleh perusahaan dapat terjual hingga memberikan penghasilan bagi perusahaan. Volume penjualan disini juga sebagai salah satu bentuk kinerja perusahaan. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, tujuan utama dari perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan. Salah satunya ialah dengan meningkatkan volume penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan di peroleh perusahaan. Oleh karena itu penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri.

Dewasa ini semakin berkembang pengusaha kecil dengan berbagai produk yang ditawarkan dari hasil produksinya. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan berpengaruh terhadap penjualan produknya, begitu pula dengan tingkat harga yang diberikan dari perusahaan pada setiap produknya, maka dari itu perusahaan harus menganalisis harga jual pada setiap produk yang dapat meningkatkan volume penjualan dengan harga yang relevan dengan para pesaing yang ada. Berdasarkan latar belakang diatas penulis ingin mengetahui analisis harga jual untuk meningkatkan volume penjualan pada UD. Sumber Damai Blitar.

UD. Sumber Damai merupakan salah satu produsen kosentrat sapi di Blitar Jawa Timur yang memiliki berbagai hasil produksi seperti kosentrat

sapi pedaging (SP1) khusus untuk sapi pedaging, konsentart sapi (SP2) untuk sapi perah, konsentrat sapi (SPS) konsentrat sapi super untuk semua jenis sapi dengan kualitas bahan baku yang unggul. Pemberian harga yang cukup mahal menyebabkan tidak tercapainya volume penjualan, sehingga volume penjualan mengalami penurunan yang mengakibatkan kondisi perusahaan lemah pada sektor persaingan harga. Hal tersebut merupakan suatu permasalahan yang dialami UD. Sumber Damai. Penurunan volume penjualan yang terus menerus dengan tingkatan harga yang lebih tinggi dari para pesaing merupakan penyebab penurunan penjualan yang dialami oleh UD. Sumber Damai saat ini. Oleh karena itu, dalam menjaga proses kelangsungan pemasaran salah satu faktor yang perlu diperhatikan perusahaan adalah dengan harga jual yang baik agar dapat meningkatkan volume penjualan. Sehingga penulis mengambil judul penelitian : Analisis Harga Jual Pada UD. Sumber Damai Blitar Untuk Meningkatkan Volume Penjualan.

B. Permasalahan

Permasalahan yang ada di UD. Sumber Damai adalah volume penjualan menurun karena harga jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual pesaing, sehingga hal ini berakibat pada volume penjualan perusahaan tersebut mengalami penurunan. Jika hal ini terus menerus terjadi maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Tabel 1.1
Volume Penjualan UD. Sumber Damai Blitar
Pada Tahun 2015-2017

Tahun	Volume penjualan
2015	326 ton
2016	277 ton
2017	275 ton

Sumber: UD. Sumber Damai Blitar 2017

Berdasarkan tabel 1.1 Volume penjualan pada UD. Sumber Damai tahun 2015 yaitu sebesar 326 ton, pada tahun 2016 Volume penjualan sebesar 277 ton, dan pada tahun 2017 Volume penjualan 275 ton.

Tabel 1.2
Harga Jual UD. Sumber Damai Blitar

Tahun	Nama Produk	Berat/kg	Harga
2015	SP2 (A)	40 kg	Rp. 95.000
	SP2 (B)	40 kg	Rp. 90.000
	SP3	35 kg	Rp. 75.000
	SPS	40 kg	Rp. 104.000
2016	SP2 (A)	40 kg	Rp. 95.000
	SP2 (B)	40 kg	Rp. 90.000
	SP3	35 kg	Rp. 80.000
	SPS	40 kg	Rp. 105.000
2017	SP2 (A)	40 kg	Rp. 95.000
	SP2 (B)	40 kg	Rp. 90.000
	SP3	35 kg	Rp. 90.000
	SPS	40 kg	Rp. 106.000

Sumber: UD. Sumber Damai Blitar 2017

Berdasarkan tabel 1.2 harga jual pada UD. Sumber Damai Blitar tahun 2015 harga pupuk, jenis pupuk SP2 (A) dengan berat 40 kg memiliki harga Rp. 95.000, jenis pupuk SP2 (B) dengan berat 40 kg memiliki harga Rp. 90.000, jenis pupuk SP3 dengan berat 35 kg memiliki harga Rp. 75.000, dan jenis pupuk SPS dengan berat 40 kg memiliki harga Rp 104.000. Harga jual pada UD. Sumber Damai Blitar tahun 2016 harga pupuk, jenis pupuk SP2 (A) dengan berat 40 kg memiliki harga Rp. 95.000, jenis pupuk SP2 (B) dengan berat 40 kg memiliki harga Rp. 90.000, jenis pupuk SP3 dengan berat 35 kg memiliki harga Rp. 80.000, dan jenis pupuk SPS dengan berat 40 kg memiliki harga Rp 105.000. Harga jual pada UD. Sumber Damai Blitar tahun 2017 harga pupuk, jenis pupuk SP2 (A) dengan berat 40 kg memiliki harga Rp. 95.000, jenis pupuk SP2 (B) dengan berat 40 kg memiliki harga Rp. 90.000, jenis pupuk SP3 dengan berat 35 kg memiliki harga Rp. 90.000, dan jenis pupuk SPS dengan berat 40 kg memiliki harga Rp 106.000

Tabel 1.3
Harga Jual Pesaing
Tahun 2017

Nama Produk	Berat/kg	Harga
SP2 (A)	40 kg	Rp. 75.000
SP2 (B)	40 kg	Rp. 70.000
SP3	35 kg	Rp. 60.000
SPS	40 kg	Rp. 85.000

Sumber: Harga Jual Pesaing 2017

Sedangkan pada tabel 1.3 untuk harga jual pesaing harga pupuk, jenis pupuk SP2 (A) dengan berat 40 kg memiliki harga Rp. 75.000, jenis pupuk SP2 (B) dengan berat 40 kg memiliki harga Rp. 70.000, jenis pupuk SP3 dengan berat 35 kg memiliki harga Rp. 60.000, dan jenis pupuk SPS dengan berat 40 kg memiliki harga Rp 85.000

C. Rumusan Masalah

Dengan berdasar pada uraian permasalahan, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas adalah: bagaimana menganalisis harga jual untuk meningkatkan volume penjualan?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis harga jual dalam meningkatkan volume penjualan.

E. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Sebagai sarana pembanding bagi dunia ilmu pengetahuan dalam memperkaya informasi tentang pentingnya harga untuk meningkatkan volume penjualan pada UD. Sumber Damai atau perusahaan sejenis yang lain.

2. Manfaat Praktis

Memberikan sumbangan pemikiran bagi perusahaan dalam upaya peningkatan produktifitas kerja dimasa mendatang.

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini digunakan untuk mengetahui dan memperdalam pengetahuan yang diperoleh selama kuliah untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis tentang permasalahan yang sedang di kaji.

b. Bagi Perusahaan UD. Sumber Damai

Dapat dipakai sebagai dasar pemikiran, evaluasi, bagi perusahaan di masa yang akan datang dan sebagai pertimbangan serta acuan bagi perusahaan untuk menyusun keputusan strategis jangka panjang terutama dalam bidang meningkatkan volume penjualan.

c. Bagi Peneliti Berikutnya

Penelitian ini dapat dijadikan referensi atau landasan bagi mereka yang akan mengadakan penelitian selanjutnya dan dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk menambah wawasan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.